

AFFAIRES

La Presse

CAHIER D LA PRESSE MONTRÉAL LUNDI 16 JUIN 2003

FONDS COMMUNS



PHOTO AFP ©

Incursion sur les verts

La saison des tournois de golf bat son plein. Selon qu'ils réunissent des cadres ou des employés, ils jouent un rôle fort différent. Notre chronique VIE AU TRAVAIL porte sur cette question cette semaine. (notre photo: Tiger Woods participant hier à Olympia Fields, en Illinois, à la dernière ronde de l'Omniom des États-Unis). À lire en page D2

Le Québec devrait garder le cap en aéronautique

Le ministre Michel Audet ne craint pas les coupes dans les programmes d'aide

ARIANE KROL

PARIS – Même si le budget provincial de jeudi dernier a sabré dans beaucoup de programmes destinés à stimuler l'industrie aérospatiale, le ministre du Développement économique et régional, Michel Audet, se dit convaincu que le Québec pourra maintenir sa place sur l'échiquier aérospatial mondial.

« Malgré tout ce qu'on a dit dans les coupures budgétaires, j'ai un budget qui est encore de l'ordre de 1 milliard de dollars. Il y a quand même des marges, des petites marges un peu partout », a déclaré hier le ministre Audet lors d'une conférence de presse à la Délégation générale du Québec à Paris.

C'est devenu une tradition : chaque année, un ministre du gouvernement québécois responsable d'un portefeuille économique pilote une délégation au plus important salon aérospatial de l'année, qui se déroule en alternance au Bourget, en banlieue de Paris, et à Farnborough, près de Londres.

La présence d'un ministre est considérée comme un élément positif dans des discussions visant à convaincre des sociétés étrangères de venir faire des affaires au Québec.

Mais Michel Audet, qui est le premier des ministres du nouveau gouvernement québécois à se rendre en mission à l'étranger, a traversé l'Atlantique avec beaucoup de cartes en moins dans son jeu.



Michel Audet

Le budget présenté jeudi dernier a en effet sonné le glas de plusieurs mesures favorables aux entreprises du secteur de l'aérospatiale.

Le changement le plus évident est la Zone de commerce international de Montréal à Mirabel, qui, comme la Cité Multimédia et la Cité du commerce électronique, perd toutes les mesures incitatives dont elle disposait pour convaincre des entreprises de s'installer chez elle.

La Société générale de finance-ment (SGF), qui avait pris des participations dans plusieurs projets, a

vu son enveloppe s'amincir, le très flexible programme FAIRE (Fonds pour l'accroissement de l'investissement privé et la relance de l'emploi), destiné à attirer des investissements, n'est plus, et même les crédits remboursables à la recherche et au développement ont été réduits de 12,5 %.

Le ministre du Développement économique et régional, lui, considère ne pas avoir perdu tous ses outils : Investissement Québec peut encore consentir des garanties de prêts, et Québec consacra tout de même cette année entre 550 et 600 millions de dollars aux crédits d'impôts à la R&D.

Même la SGF a encore une marge de manoeuvre, dit-il, même si « c'est évident que ça va être plus sélectif que dans le passé. »

Et selon lui, la loi qui régit Investissement Québec permettra d'avancer des fonds publics si un projet d'envergure se présente.

« On ne laissera pas tomber un investissement majeur qui a besoin du soutien de l'État. Le Conseil des ministres garde toujours sa marge de manoeuvre », a-t-il indiqué.

Voir AÉRONAUTIQUE en D2

Autres informations en page D3

AUJOURD'HUI

Bonne note pour Analekta

Pour Mario Labbé, président-fondateur du plus important producteur canadien de disques de musique classique, il est très important que son gérant de banque continue à lui sourire. Page 3

Thés du monde à Montréal

Grâce au franchisage, la maison des marchands de thé Betjeman & Barton, fondée à Paris en 1919, compte ouvrir bientôt une première boutique à Montréal. Page 4

Triste centenaire pour Ford

Ford, le deuxième constructeur automobile mondial, fête aujourd'hui son premier siècle, mais le jeune centenaire n'est pas au mieux de sa forme. Page 6

L'OMC menacée

L'entente conclue la semaine dernière à Berlin par le chancelier Gerhard Schröder et le président Jacques Chirac est lourde de conséquences pour les négociations commerciales de l'OMC et pour l'avenir constitutionnel de l'Europe. Page 8

Lourd processus pour créer une « police de la finance » pancanadienne

RÉJEAN BOURDEAU

LE PROCESSUS mis en place pour créer l'Agence nationale d'encadrement des services financiers, la prochaine police financière du Québec, s'est transformé en une imposante et coûteuse organisation.

Ce « Bureau de transition de l'encadrement du secteur financier », chargé de fusionner en une seule agence la Commission des valeurs mobilières du Québec (CVMQ), le Bureau des services financiers (BSF) et trois autres organismes de réglementation, emploie huit cadres et pas moins de 11 chefs de division travaillant sur 18 chantiers. À cela s'ajoute une dizaine d'employés de soutien.

Et c'est sans compter sur une cinquantaine d'employés à « temps partiel » provenant des cinq organismes à fusionner : la CVMQ (220 employés), le BSF (120), le volet financier de l'Inspecteur général des institutions financières (100), la Régie d'assurance dépôt du Québec (5) et le Fonds d'indemnisation des services financiers (4).

De plus, pour établir ses quartiers, le Bureau s'est installé au 21^e étage d'une tour du centre-ville de Montréal, avenue McGill College, et rue St-Pierre à Québec.

Son budget de démarrage de 1,5 million a été payé par le ministère des Finances. Le reste des dépenses se feront aux frais de l'Agence, laquelle offrira un guichet unique pour répondre aux demandes d'informations et aux plaintes des investisseurs.

Pour diriger ce grand paquebot, le gouvernement péquiste a choisi un spécialiste des grands chantiers,



PHOTO INANOH DEMERS, La Presse ©

« Après deux mois d'organisation et deux mois d'opération, plus personne ne doute que nous allons réussir à respecter l'échéancier prévu », affirme Armand Couture.

Armand Couture, l'ancien président d'Hydro-Québec.

M. Couture est appuyé par un comité de cinq membres : John Arbour, ex-dirigeant de l'Industrielle-Alliance ; Jacques Dumont, ex-inspecteur général des institutions financières ; Gisèle Gauthier, avocate au ministère de la Justice ; André Legault, sous-ministre adjoint aux Finances et Éloïse C. Phénix, de Phénix Capital.

Ceux qui craignent de voir la fu-

ture agence devenir un monstre gouvernemental ne seront pas étonnés par la lourdeur bureaucratique de l'organigramme du Bureau de transition.

Les participants ne s'inquiètent toutefois pas de l'ampleur de la structure. Un intervenant qui préfère garder l'anonymat explique qu'il s'agit d'une « mécanique qui peut paraître lourde » mais qui permettra de réussir la fusion.

« Toutes les fonctions (valeurs mobilières, distribution, indemni-

sation, etc.) ont été découpé par bloc, explique la source. »

« Ça augmente le nombre d'étapes mais ça permet de suivre fidèlement la cédule de travail. »

Cela étant dit, cette façon de fonctionner semble porter fruit jusqu'à maintenant, même s'il « reste encore 80 % du chemin à parcourir » avant le lancement officiel de l'Agence prévu le 1^{er} février.

Voir CHANTIER en D2

LA PRESSE. MAINTENANT SUR UN ÉCRAN LOIN DE CHEZ VOUS.



LA PRESSE ÉDITION ÉLECTRONIQUE

Retrouvez en ligne le contenu intégral de votre quotidien préféré.

Téléchargez-le dès 4 h 30 sur votre ordinateur.

La Presse vous suit maintenant dans tous vos déplacements.

Pour vous abonner, visitez [La Presse.ca/ee](http://LaPresse.ca/ee)

Incursion au royaume des verts

JACINTHE TREMBLAY
VIE AU TRAVAIL

collaboration spéciale

LE GOLF n'est pas le sport préféré de Jacques Dupuis, directeur affaires et clientèle chez AGTI services-conseils. Il le pratique à cause du travail. Il joue une quinzaine de fois pendant l'été. Certains de ses collègues fréquenteront les verts jusqu'à 50 fois d'ici l'automne. « Dans un poste de développement des affaires, ne pas jouer ou mal jouer au golf est pratiquement un handicap », dit-il.

Selon M. Dupuis, ce sport offre le rare avantage de pouvoir passer plusieurs heures avec les clients et de créer avec eux une relation plus personnelle. « Il révèle aussi la personnalité des gens. C'est une bonne façon d'évaluer si nous avons des atomes crochus avec un éventuel partenaire d'affaires », ajoute-t-il.

Il n'est pas le seul à faire ce constat. Depuis deux ans, l'Association des MBA du Québec sonde les participants de son tournoi annuel. En plus de s'amuser et d'apprécier les prix offerts, les golfeurs ont souligné que le tournoi offre des occasions d'affaires exceptionnelles.

« Nos membres mentionnent que cet événement permet de commencer ou de compléter des transactions avec des clients et de nouer de nouveaux contacts », rapporte le directeur général de l'association Jean-Guy Renaud.

Pendant l'été, les vêtements de golf deviennent pratiquement l'uniforme de travail de plusieurs cadres occupant des fonctions de développement des affaires dans les entreprises.

Selon M. Renaud, le golf est particulièrement prisé par les responsables de marketing, par les professionnels de la vente des domaines des technologies de l'information et les consultants.

Employés

Les tournois qui réunissent les employés jouent un autre rôle. Guy Gauthier, directeur des ressources humaines de l'Office national du film, explique : « Un tournoi de golf permet aux employés de se rencontrer sur une autre base que le travail. Comme les *partys* de Noël, il favorise le développement des réseaux internes et les rencontres indépendantes de la hiérarchie ».

À l'Office national du film, le tournoi de golf des employés est une vieille tradition dont l'organisation est prise en charge par le



PHOTO BLOOMBERG NEWS

Dans le milieu des affaires, ne pas jouer ou mal jouer au golf constitue pratiquement un handicap.

Club ONF. Il réunit des retraités, des employés et des fournisseurs. Environ une cinquantaine des 350 employés y participent, à leurs frais.

Une étude récente menée par Dominique Lebrun des HEC Montréal, confirme l'importance de ce type d'activité pour les organisations. Elle a consacré son mémoire de maîtrise en gestion des ressources humaines à l'étude des impacts des activités sociales sur la socialisation des employés.

Sa découverte : ces activités, auxquelles les employés participent sur une base volontaire, en dehors des heures et des lieux de travail, affichent une meilleure performance au chapitre de la socialisation des employés que les séances d'accueil, la formation initiale et le mentorat !

« Les activités sociales, comme le golf, permettent aux employés d'acquérir une meilleure connaissance du langage organisationnel et de l'histoire de l'entreprise. Elles sont également une source précieuse pour découvrir et comprendre les jeux politiques dans l'organisation, en plus de favoriser l'établissement de relations interpersonnelles », dit M^{me} Lebrun.

Sa recherche a été menée auprès de quelque 150 cadres et employés d'entreprises et organismes culturels, dont l'Office national du film. Une étude précédente réalisée dans des milieux plus traditionnels avait également révélé les impacts positifs des activités sociales. « Nous voulions vérifier si les travailleurs créatifs répondaient de la même manière à différentes activités de socialisation. La réponse est oui », dit-elle.

La socialisation, rappelle M^{me} Lebrun, joue un rôle extrêmement

important dans la décision d'un employé de demeurer fidèle à son employeur. « L'organisation d'activités sociales, comme le golf, est un moyen de diminuer le taux de roulement », croit-elle.

Des bémols

Malgré ses vertus, la petite balle blanche a ses handicaps. Le golf demeure un univers d'hommes. Au tournoi de l'Association des MBA du Québec, les femmes représentent entre 20 et 25 % des participants. Ce sport attire également en plus grand nombre les cadres que d'employés.

Vincent Auger organise toutes les activités sportives offertes aux employés de Bombardier Produits récréatifs à Valcourt. Plus de 200 d'entre eux participeront au tournoi du mois d'août. « Le golf a ses mords mais l'activité la plus populaire est le tournoi de balle donnée qui regroupe à Valcourt environ 2500 personnes de toutes les divisions de Bombardier et leur famille », note-t-il.

Au printemps dernier, la direction des Produits Métalliques Roy, près de Montmagny, a proposé à ses 220 employés le choix entre un tournoi de golf et une croisière sur le *Louis-Joliet*. Le navire a obtenu leur faveur. « Peu d'employés et leurs conjoints jouent au golf. Ils ont préféré une activité accessible à tous », dit Andrée Chouinard, directrice des ressources humaines.

Guy Gauthier, de l'ONF, travaille ces jours-ci à l'organisation d'une activité estivale autre que le golf, de manière à rejoindre un plus grand nombre d'employés et membres de leur famille.

Tout en louant les avantages du golf, certains cadres n'en font pas pour autant une religion.

« C'est trop long ! Il existe bien d'autres façons de tisser des liens avec les clients », dit François Anagnon, président d'Unixel recrutement. Il a organisé pendant 10 ans le tournoi de golf de la Fédération de l'informatique du Québec. Son objectif premier était de contribuer au financement de la FIQ car il est loin d'être un mordu de golf. Il limite en effet son passage sur les verts à deux fois par année et mise sur d'autres moyens pour le développement des affaires.

Jean-Luc Géha préside l'Association des MBA du Québec et est directeur général stratégies chez Bell. Il participe à une dizaine de tournois par année. Pour lui, jouer au golf est à la fois un bon outil de travail et un fardeau. « À cause de sa durée, ce sport permet beaucoup d'échanges. Par contre, il faut reprendre le temps passé sur les terrains en soirée et les fins de semaine », dit-il. Il a une autre bonne raison de redouter les tournois : il est allergique au gazon et aux conifères !

Abus ?

Plusieurs employés ironisent sur les nombreuses absences du bureau de leurs supérieurs pour « cause de golf ». Selon M. Géha, les cadres des domaines de la vente et du marketing doivent être jugés sur leurs performances et non sur leurs heures de présence au bureau. « Avec les moyens de télécommunications, les golfeurs peuvent être joints en tous temps », souligne-t-il.

Jacques Dupuis, lui, estime qu'une journée de golf, ce n'est pas des vacances. « Il faut pendant une longue période à la fois bien jouer au golf et se concentrer pour dire des choses intelligentes. C'est plus exigeant qu'un repas », dit-il.

AÉRONAUTIQUE

Suite de la page D1

Bref, même si, contrairement à ses prédécesseurs, le ministre Audet pourrait ne pas annoncer de projets créateurs d'emplois à la grande foire annuelle de l'aérospatiale, « quelques projets pourraient être annoncés dans les prochains mois, les prochaines semaines ».

Non seulement les programmes continuent-ils de s'appliquer aux entreprises qui en bénéficiaient avant le budget, mais tous les dossiers déposés à Investissement Québec avant jeudi soir dernier seront considérés.

Et dans la Zone de commerce international, les entreprises dont le dossier était assez avancé ont un an pour construire leur bâtiment et acheter leurs équipements, précise le directeur général de la Zone, Daniel Laplante. Selon ce programme, aboli jeudi, Québec rembourse 25 % des coûts du bâtiment et de l'équipement de départ de l'entreprise. À cela s'ajoutent, durant 10 ans, des mesures fiscales et, dans le cas des entreprises des secteurs de la logistique et de la maintenance en aérospatiale, des subventions au salaire des employés.

« Un ou deux dossiers sont suffisamment documentés et avancés au ministère des Finances avec le plan d'affaires et le financement », indique Daniel Laplante. CIC, une entreprise de logistique, a toujours un projet d'expansion, et Mécachrome, le plus important investissement (45 millions, 71 emplois) annoncé dans la Zone lors du dernier salon de Farnborough, pourrait enfin voir le jour. Par contre, il n'a pas été possible de savoir ce qu'il adviendra d'un autre projet annoncé l'an dernier non encore réalisé, celui de la société belge Asco Industrie, dans laquelle la SGF avait signé une lettre d'entente. Or, Asco doit annoncer un investissement en Colombie-Britannique aujourd'hui au Bourget...

CHANTIER

Suite de la page D1

« Ça fonctionne au-delà de mes espérances, souligne Armand Couture, président du Bureau. Au début, plusieurs pensaient que ce n'était pas possible de tout regrouper en un an. Mais après deux mois d'organisation et deux mois d'opération, plus personne ne doute que nous allons réussir à le faire dans l'échéancier prévu. »

Parmi les grands dossiers à compléter, il reste notamment à uniformiser les conditions de travail et les régimes d'avantages sociaux des 500 employés, appartenant ou non à des syndicats.

Par ailleurs, depuis l'arrivée du nouveau gouvernement libéral, M. Couture n'a pas eu d'indications que l'équipe Charest avait l'intention de changer l'orientation du Bureau de transition ou de l'Agence.

L'ancien premier fonctionnaire du Québec, Jean St-Gelais, devenu président de l'Agence, entrera en fonction le 15 septembre même si la nouvelle police financière verra le jour quatre mois plus tard. Il profitera de cette période de transition pour promouvoir l'arrivée du nouvel organisme de réglementation.

Fonds communs

VEUILLEZ prendre note que la revue hebdomadaire des fonds communs est publiée exceptionnellement dans les pages C13, C14 et C15.

L'Acura TL



L'Acura TL Type S A-SPEC

À 3,8 %, louées soient les TL !



L'Acura TL Type S



Taux de location de 3,8 %**

398 \$ / mois

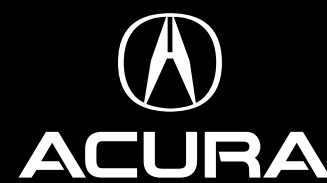
La TL : moteur V6 3,2 litres VTEC de 225 chevaux, boîte automatique à 5 vitesses « Sportshift », système de traction asservie (TCS), sièges et garnitures intérieures en cuir, phares haute intensité (HID), assistance routière Acura 24 heures sur 24 et tellement plus...

448 \$ / mois

La TL Type S : moteur V6 3,2 litres VTEC de 260 chevaux, roues en alliage d'aluminium forgé de 17 pouces, assistance de la stabilité du véhicule (VSA), suspension de type sport et tellement plus...

458 \$ / mois

La TL Type S A-SPEC : dotée de toutes les caractéristiques de la TL Type S, et en plus de l'ensemble Aero : becquet arrière exclusif, jupes avant, latérales et arrière, roues exclusives en alliage à 7 rayons, témoins à l'européenne des feux de virage latéraux et tellement plus...



ACURA GABRIEL
4648, boul. Saint-Jean
Dollard-des-Ormeaux

LUCIANI ACURA
4040, rue Jean-Talon O.
Montréal

ACURA BROSSARD
9100, boul. Taschereau O.
Brossard

ACURA DE LAVAL
2500, boul. Chomedey
Laval

ACURA PLUS
255, boul. de la Seigneurie
Blainville

GALERIES ACURA
7100, boul. Métropolitain E.
Anjou

*Offre de location-bail d'une durée limitée, par l'entremise de Honda Canada Finance Inc. S.A.C. seulement. Tarif mensuel de location-bail d'une durée de 48 mois établi pour l'Acura TL (modèle UA5663JT), l'Acura TL Type S (modèle UA5683JT) et l'Acura TL Type S A-SPEC (modèle UA5603J), 2003 neuves. Total des paiements de 24 104 \$, de 26 504 \$ et de 26 984 \$ respectivement. Un acompte de 5 000 \$ et un premier versement sont requis. Option 0 \$ comptant aussi offerte. Les modèles offerts peuvent différer des photographies. Allocation de 24 000 km par année (frais de 0,15 \$ par kilomètre supplémentaire). Transport et préparation inclus, frais de publication, taxes, immatriculation, assurance et frais d'administration en sus. À la fin du bail, vous pouvez retourner le véhicule au concessionnaire ou l'acheter pour une valeur résiduelle prédéterminée. **Taux de location de 3,8 % pour une période de 24, 36 ou 48 mois, par l'entremise de Honda Canada Finance Inc. S.A.C. seulement. Du 3 au 30 juin 2003.

PME

Le gérant de banque de Mario Labbé lui sourit encore...



JACQUES BENOIT

« **M**on gérant de banque me sourit encore », raconte, le sourire aux lèvres, Mario Labbé, président-fondateur et unique actionnaire du plus important producteur canadien de disques de musique classique, Analekta, de Montréal.

Car, dit-il, Analekta, fondée en 1988, a toujours été rentable, sauf pendant « deux années de désastre, en 1997-1998 ».

Et son chiffre d'affaires se maintient, « entre 3 et 4 millions de dollars ». Les choses sont fort différentes pour l'ensemble de l'industrie du disque, tous genres de musique confondus, dont les ventes ont reculé d'au moins 30 % au cours des trois dernières années.

Pourquoi ?

« Les consommateurs trouvent l'offre insuffisante, explique Mario Labbé, 50 ans. C'a à avoir avec le désintérêt des multinationales vis-à-vis de la musique classique. Ça nous aide, et ça nous nuit en même temps. »

Autrement dit, cela laisse plus de place aux compagnies indépendantes, explique-t-il. Mais, en même temps, vu la diminution de l'offre, la clientèle est moins portée à franchir les portes des disquaires.

« Il y a eu aussi un réajustement qui s'est fait au milieu des années 90, poursuit-il. Les gens ont renouvelé leur discothèque, et une fois que ça a été fait, ils se sont mis à moins acheter. »

Petite entreprise, Analekta produit tout au plus quelques douzaines de disques par année. Soit, par exemple, 23 en 2002, alors que leur nombre passera à 32 cette année. Essentiellement de musique classique.

« Parfois aussi un peu de jazz et de musique du monde, dit son président. J'essaie de m'en tenir à 25 disques par an. Ça correspond pas mal au maximum de ce qu'on peut faire. Et on vend, bon an mal an, 125 000 disques. »

Installée au troisième étage d'un immeuble ancien, rue Notre-Dame Ouest, l'entreprise a un effectif modeste de 12 personnes à Montréal. Plus un employé dans chacune de

trois villes-clés pour elle, à savoir New York, Paris et Toronto.

Les débuts

Manager de la violoniste Angèle Dubeau à la fin des années 80 (ils sont aujourd'hui mari et femme), elle et lui avaient alors engagé, avec une multinationale du disque, des négociations sur un éventuel contrat, pour Angèle Dubeau, de portée mondiale.

« Ils m'ont niaisé pendant plus d'un an, raconte Mario Labbé, jusqu'à ce que la compagnie change de président. Le nouveau était à New York et il a annoncé au président canadien « *we won't sign no more regional contracts* ». » (« Nous ne signerons plus de contrats de portée régionale », en français.) Je trouvais ça plate, ce colonialisme du disque. »

C'est ce qui le décida à mettre sur pied sa propre entreprise. Il produisit donc un premier disque d'Angèle Dubeau (*Sonates françaises*).

Impresario à cette époque, il venait alors de faire enregistrer, au Orpheum Theater (Vancouver), cinq concerts du Choeur de l'Armée rouge dont il avait organisé une tournée à travers les Canada.

Il en tira un disque compact — ce fut le premier disque audionumérique de ce chœur — qu'il mit en marché en même temps que *Sonates françaises*, plus celui de la musique du film *Le Maître de musique*, avec José Van Dam, dont il avait obtenu les droits pour l'Amérique du Nord.

Le succès d'Analekta (c'est un mot grec, signifiant « recueil d'oeuvres de choix ») fut immédiat.

« J'ai battu des records de vente, rappelle Mario Labbé. J'ai vendu la première année 110 000 disques d'enregistrements que des multinationales n'avaient pas voulus. »

La clé du succès de la marque ?

« J'ai compris, à Analekta, qu'on pouvait vendre de la musique classique à tout le monde », répond-il à cela.

Il poursuit : « Les orchestres symphoniques ont des difficultés, on dit que les salles se vident, mais il faut rejoindre le nouveau public des baby-boomers qui achètent de plus en plus de disques et qui forment la majorité de la population aujourd'hui. On l'a réussi à Analekta en leur disant que cette musique leur est accessible, que c'est une musique pour eux, et en la décongestionnant. »

Car il est faux de croire qu'il n'y a que les jeunes à acheter des disques, une enquête récente (de *NPD Music Watch*, des États-Unis) montrant que 45 % des achats de disques sont faits par des clients de 36 ans et plus, fait-il observer.

Tout cela exige une mise en marché repensée, « quelque chose qui n'est pas rébarbatif », explique-t-il. Ainsi, la marque n'hésite pas à faire des publicités pour les disques d'Angèle Dubeau sur les autobus, ou encore à la télévision.

Résultat, « Angèle Dubeau est très vite devenue la Canadienne qui vend le plus de disques au Canada, tous ses disques, c'est des disques d'or, de 50 000 copies et plus ».

Parmi les autres vedettes d'Analekta, on compte l'ensemble de musique baroque Ta-



PHOTO IVANO H. DEMERS, La Presse ©

Mario Labbé, président d'Analekta : « J'ai compris, à Analekta, qu'on pouvait vendre de la musique classique à tout le monde. »

felmusik, de Toronto, les organistes Raymond Daveluy et Bernard Lagacé, le pianiste Anton Kuerti, etc. Tous, à noter, sont du Québec ou d'ailleurs au Canada.

Ses marchés

L'entreprise réalise grosso modo 60 % de son chiffre d'affaires sur le marché canadien, 25 % en Europe et 15 % aux États-Unis.

« C'est une proportion qu'on veut inverser, signale Mario Labbé. Notre objectif est de quintupler nos ventes américaines d'ici cinq ans et de les doubler en Europe. »

Dans ce but, la firme prépare entre autres une importante opération de promotion, destinée au marché américain, du disque *Violons d'enfer*, d'Angèle Dubeau. « On refait une pochette, et on joint au disque un DVD — *Infernal Violins* — qui présente une émission de télé qui a été faite ici en collaboration avec

Radio-Canada. »

Les « années de désastre », soit 1997 et 1998 ?

Le Fonds d'investissement de la culture et des communications (c'est un organisme gouvernemental) avait pris alors une participation de 40 % dans Analekta, au moment où Mario Labbé avait un associé, qu'il racheta par la suite.

« Les négociations avec le Fonds ont duré un an, pour un partenariat qui a duré quatre mois, et un autre six mois d'avocats et une fortune pour défaire tout ça. Ils voulaient changer la mission d'Analekta et me sortir de la compagnie. Ils voulaient qu'on fasse de la musique pop, alors qu'on était déjà la plus grande maison de musique classique au Canada... »

Ces deux années-là, Analekta ne fut pas rentable. Depuis, la page a été tournée.

Analekta

- » **Entreprise :** Analekta
- » **Actionnaire :** Mario Labbé, président
- » **Nombre d'employés :** 15
- » **Siège social :** Montréal
- » **Produits :** Disques compacts de musique classique
- » **Chiffres d'affaires :** 2,6 millions en 2002

SALON AÉRONAUTIQUE DU BOURGET

Une arène de choix pour Airbus et Boeing

Agence France-Presse

LE BOURGET, France — Le salon aéronautique international du Bourget fournit cette année encore aux deux géants mondiaux du secteur, l'européen Airbus et l'américain Boeing, un terrain d'affrontement commercial et médiatique de choix malgré la déprime du marché.

Le grand rendez-vous biennal des plus importants acteurs aéronautiques mondiaux, inauguré samedi par le président Jacques Chirac, doit être dès aujourd'hui l'occasion pour les deux rivaux transatlantiques de se livrer à leur habituelle joute commerciale par communiqués interposés.

L'édition 2003 du « Paris Air Show » est un millésime stratégique pour les deux géants, puisqu'Airbus (filiale du groupe européen EADS), avec 300 livraisons prévues, pourrait pour la première fois cette année devancer son rival qui ne prévoit de livrer que 280 appareils.

« Vous entendrez parler d'A-340-600 (...) dans les annonces de la semaine », a glissé hier le président du groupe européen, Noël Forgeard. Soucieux d'entretenir le suspense, le patron d'Airbus a ajouté : « les annonces que l'on va faire sont toutes des vraies annonces nouvelles ».

Le patron d'Airbus a levé le voile sur ces annonces dès la fin de journée en révélant, par voie de presse, que la compagnie aérienne Emirates de Dubaï avait passé une méga-commande de 21 Airbus



PHOTO BLOOMBERG NEWS

Le président de Bombardier Aéronautique, Peter Edwards, dévoile fièrement le Challenger 300 de Bombardier après en avoir obtenu la certification au Salon du Bourget, hier.

A380, le futur avion géant du groupe aéronautique européen, et de 20 modèles long courrier A340-500 et 600.

Airbus, qui a déjà enregistré 156 commandes nouvelles au cours des cinq premiers mois de l'année, prévoit de clore 2003 avec un butin de 250 contrats. « On va être mieux que ce qu'on croyait », a ajouté M. Forgeard, qui tablait jusqu'alors sur 350 commandes réparties entre les deux rivaux.

Boeing s'est en revanche refusé à tout pronostic. Interrogé sur la possibilité de donner une prévision du nombre de ses ventes d'appareils commerciaux en 2003, le président de la division avions commerciaux de Boeing Alan Mulally s'est borné à répondre : « non ». « Clairement, nous allons remporter des commandes cette année », a-t-il simplement ajouté.

Le groupe américain a toutefois

laissé entendre qu'il ne laisserait pas son concurrent faire seul la une du salon lundi.

La concurrence se joue également sur le front des produits, Airbus mettant en avant son A-380 de plus de 500 sièges alors que Boeing développe sa deuxième réponse au projet européen par l'intermédiaire du « Dreamliner », en fait le « 7E7 » fraîchement rebaptisé hier au Bourget à partir de suggestions

d'internautes, un bi-réacteur à long rayon d'action de 200 à 250 sièges.

Via ces deux nouveaux modèles, dont l'un doit être mis en service en 2006, et l'autre en 2008 — si le programme est formellement lancé —, ce sont deux visions d'avenir sur le transport aérien qui s'affrontent.

Pour Boeing, le futur est aux liaisons dites « point à point », desservies par des avions à capacité moyenne, efficaces et économiques.

Pour Airbus, il est mixte et doit faire la part belle aux très gros porteurs susceptibles de desservir les principaux « hubs » (grandes plate-formes de transit et de correspondances) de la planète.

La guerre des mots a déjà commencé au salon du Bourget, Allan Mulally indiquant qu'il était « prématuré » d'envisager la fin du règne de son plus gros porteur, le B-747, tandis que Noël Forgeard railait les détracteurs du projet d'Airbus.

« Les tentatives de certains visant à dire que le programme A-380 rencontrerait des difficultés sont non seulement misérables mais vaines », a-t-il déclaré.

Le seul point sur lequel les deux concurrents s'entendent est la conjoncture particulièrement sinistère du secteur et les perspectives peu réjouissantes pour les prochaines années.

« J'attendrai un début de reprise des livraisons en 2005 », a avancé M. Forgeard, tandis que M. Mulally a pronostiqué pour son groupe un « redressement » des livraisons la même année.

COMMERCE DE DÉTAIL

Le Fouvrac ouvre une autre épicerie fine

Laurier Cloutier

LE FOUVRAC ouvre ce mois-ci une deuxième épicerie fine, rue Fleury, à l'angle de Christophe-Columb, dans l'arrondissement d'Ahuntsic, à Montréal.

Il reste à voir si ce nouveau Fouvrac deviendra, comme le premier, une des destinations du circuit des épiciers, amateurs de bonne chère, comprenant le marché Atwater, le boulevard Saint-Laurent et d'autres artères, pour les achats de fromage, charcuterie, légumes frais, bagels, pain et café.

Pour se faire une idée, il suffit peut-être de redécouvrir l'épicerie fine Le Fouvrac, du 1451 avenue Laurier Est, à l'angle de Garnier, sur le Plateau Mont-Royal, par une belle journée de printemps, avec ses odeurs et ses nouvelles feuilles dans les arbres.

Festival des sens

Le Fouvrac offre un festival pour les sens. Dès l'entrée, c'est le nez qui déguste au Fouvrac, en humant l'arôme des cafés exotiques. Les oreilles sont ensuite mises en état d'alerte, par le son caractéristique de la torréfaction.

Puis les yeux, devant les étages d'huiles, de vinaigres, d'olives, de gazpacho et de marinades, ne savent plus où regarder et prennent le temps de jouir avant de choisir.

Si ce n'est pas déjà fait, les papilles gustatives salivent devant l'assortiment de chocolats et de thés, de plusieurs pays.

Ce n'est pas le design du magasin qu'on remarque au Fouvrac. « C'est art déco. Les plafonds sont croches, mais on s'en fout. Ça roule, le pied au plancher. L'essentiel est sur les tablettes. »

Marc Doré, le propriétaire, fait des blagues avec ses clients, au comptoir, depuis neuf ans, comme dans un magasin d'antan.

Et l'architecture?

Personne ne remarque l'architecture, déclare Marc Doré, amusé. « Il y a 145 huiles d'olives sur les tablettes. Le Fouvrac est aussi coloré qu'un orchestre de jazz, ce n'est pas l'Orchestre symphonique de Montréal. Des concurrents nous trouvent déroutants, viennent voir incognito. »

Le Fouvrac vend aussi à des magasins de l'extérieur de Montréal. Rue Fleury, la gamme de produits comprendra aussi une variété de thé de Betjeman & Barton, la maison des marchands de thé de Paris, dont Marc Doré a acquis la franchise pour le Canada.



Marc Doré, proprio de la franchise canadienne de la maison de thé Betjeman & Barton, de Paris, et de l'épicerie fine Le Fouvrac.

PHOTO PIERRE McCANN, La Presse ©

Montréal aura ses maisons de thé Betjeman & Barton



Laurier Cloutier

À l'instar de grandes capitales du monde — Paris, Tokyo, Shanghai et Bombay — Montréal et d'autres villes du Québec et du Canada devraient avoir prochainement leurs maisons de thé. De grands voyageurs et des mordus de cette boisson, la plus populaire après l'eau, espèrent depuis longtemps trouver à proximité les thés du monde.

Grâce au franchisage, la maison des marchands de thé Betjeman and Barton, fondée à Paris en 1919, compte ouvrir une première boutique à Montréal, au 5131, rue Sherbrooke Ouest, près de Vendome, dans l'arrondissement de Westmount. Quelques commerces, où les épiciers se donnent rendez-vous, commencent aussi à offrir du thé de Betjeman & Barton.

Après trois ans d'efforts pour convaincre Betjeman & Barton, Marc Doré a acheté la franchise pour le Canada et, d'ici six ans, doit implanter ses maisons de thé au pays. Il se presse lentement, par contre. Betjeman & Barton offre plus de 125 variétés de thé à Montréal, de même que des théières, filtres (en tissu, papier et métal) et services à thé, des compotes, du chocolat et des sucreries, depuis l'ouverture de décembre 2001, très discrète et sans inauguration.

« Les collectionneurs ont souvent plus de théières que de thé », lance Marc Doré, qui devrait implanter éventuellement Betjeman & Barton sur la Rive-Sud de Montréal, puis à Québec, Chicoutimi, Trois-Rivières, Sherbrooke et Ottawa; des distributeurs fourniront Toronto et Vancouver. Mais, par tout, il faut trouver les locaux.

Marc Doré s'est lancé dans le thé « par intérêt personnel et par plaisir ».

Homme d'affaires de 53 ans, un peu excentrique, celui-ci dit avoir investi 100 000 \$ dans sa première maison de thé, qui fonctionne encore à perte.

À elle seule, sa dernière commande de thé et d'accessoires s'élève à 42 000 \$. « Mais, je n'emprunte pas. C'est un placement. » M. Doré possède par contre aussi l'épicerie fine Le Fouvrac et le magasin Zoovrac, de nourriture pour animaux, avenue Laurier sur le Plateau Mont-Royal, qui sont très rentables, dit-il.

« Je suis un peu fou, non conformiste et délinquant mais je respecte mes obligations. J'ai vu tellement d'inaugurations avec des vetettes et des relationnistes. Je préfère attendre, aller à mon rythme et gagner de l'expérience. J'ai bien fait car après le 11 septembre 2001, les livraisons par bateau prennent souvent deux fois plus de temps. »

Comme le vin et l'huile

Le thé de qualité, c'est du sérieux. Il faut former le personnel, conseiller les clients sur la façon de conserver le thé, sur le temps d'infusion de chacun. Le franchisé met-

tra au point cet été un feuillet d'information et peaufinera son concept.

Marc Doré voit grand. Il estime que les Québécois vont apprendre à découvrir le thé, comme le vin, l'huile et le vinaigre. « Le thé, c'est l'histoire, la géographie et quasi de la chimie. » La popularité du thé a traversé successivement la Chine, le Japon, l'Europe, le monde musulman et la Russie. Le thé a 5000 ans.

Contrairement à la maison de Paris, le Betjeman & Barton de Montréal n'emballa pas encore le thé acheté en vrac par ses clients dans de petits sacs doublés en aluminium, pour une meilleure conservation.

La boutique dispose tout de même de sacs doublés en cire, ce qui suffit pour le retour à la maison, et les employés conseillent aux clients de conserver leur thé dans un contenant en métal. À défaut, le sac de thé doit être placé dans un pot en verre.

Marc Doré compte aller à Paris en septembre pour régler de petits problèmes, comme celui des sacs doublés d'aluminium et d'une petite empaqueteuse sous vide.

Betjeman & Barton est une maison familiale française concurrente de Mariage Frères, fondée en 1854, de qui Marc Doré voulait d'abord obtenir une franchise.

Un Japonais a cependant acheté la compagnie et a tout chambardé, selon lui. La maison de thé de Paris ne fait pas de sollicitations pour vendre des franchises. Les entrepreneurs intéressés doivent aller à Paris, prouver leur compétence et

leur passion pour le thé et s'engager à une présentation impeccable des produits.

Jusqu'ici, les amateurs pouvaient tout de même trouver du thé à Montréal. Au Holiday Inn du quartier chinois, la boutique Gladstonian Tea offre du thé vert et de la porcelaine de Chine. Rue Émery, on peut aussi s'approvisionner à la Maison de thé Camellia Sinensis.

Marc Doré estime toutefois offrir « des beautés, au prix de 5,50 \$ à 70 \$ les 100 grammes, des thés aromatisés qui ne goûtent pas l'artificiel ». Le Fouvrac propose aussi une variété de thés de Betjeman & Barton. Depuis le début de juin, le deuxième Fouvrac, rue Fleury, à l'angle de Christophe-Columb, dispose également d'un étalage de thés de qualité. La charcuterie La Vieille Europe, boulevard Saint-Laurent, en fera autant.

Si Marc Doré dit aller lentement, à son rythme, il semble tout à coup changer de vitesse. Avant l'ouverture d'autres Betjeman & Barton, avec un salon de thé, il veut implanter des sections franchisées dans des commerces choisis, comme l'Épicerie européenne, à Québec, et les supermarchés de Corneau-Cantin, à Saguenay. M. Doré dit avoir fait une erreur en implantant son premier Betjeman & Barton rue Sherbrooke. « C'est bien meilleur sur Laurier ou Monkland. »

À la fin d'août, Marc Doré prévoit trouver du financement pour la prochaine vague d'expansion. Tous les petits importateurs ont le même problème, dit-il, les liquidités, car on exige d'eux des paiements sur livraison.

DIVIDENDES

Avis est donné par les présentes que les dividendes suivants ont été déclarés.

ÉMETTEUR	ÉMISSION	CLÔT. DES REG.	PAIEMENT	Taux
Hôtels Quatre Saisons Inc.	Actions à droit de vote multiple variable	30 juin 2003	16 juillet 2003	0,0275 \$ CA
Hôtels Quatre Saisons Inc.	Actions à droit de vote limité	30 juin 2003	16 juillet 2003	0,055 \$ CA

Canada-Vie
CORPORATION FINANCIÈRE CANADA-VIE

AVIS DE CONVOCATION À L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES

AVIS EST DONNÉ PAR LA PRÉSENTE QUE l'assemblée générale annuelle des détenteurs d'actions ordinaires de la Corporation Financière Canada-Vie se tiendra au 330, avenue University, Toronto, Ontario, Canada, le lundi 23 juin 2003 à 10 h 30 (heure de Toronto). Veuillez prendre note que l'assemblée générale annuelle de La Compagnie d'Assurance du Canada sur la Vie se tiendra au même endroit et à la même heure.

Pour obtenir un exemplaire de l'avis de convocation à l'assemblée, veuillez communiquer avec l'agent de transfert de la Corporation Financière Canada-Vie, en composant 1 888 284-9137.

Par ordre du conseil d'administration.

Le secrétaire,
Roy W. Linden

Toronto, Canada
Le 16 juin 2003
3145426A

Canada-Vie
LA COMPAGNIE D'ASSURANCE DU CANADA SUR LA VIE

AVIS DE CONVOCATION À L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES ET TITULAIRES DE CONTRATS

AVIS EST DONNÉ PAR LA PRÉSENTE QUE l'assemblée générale annuelle des actionnaires et des titulaires de contrat de droit de vote de La Compagnie d'Assurance du Canada sur la Vie se tiendra au 330, avenue University, Toronto, Ontario, Canada, le lundi 23 juin 2003 à 10 h 30 (heure de Toronto). Veuillez prendre note que l'assemblée générale annuelle de la Corporation Financière Canada-Vie se tiendra au même endroit et à la même heure.

Pour obtenir un exemplaire de l'avis de convocation à l'assemblée, veuillez communiquer avec la société, en composant le 1 888 252-1847.

Par ordre du conseil d'administration.

Le secrétaire,
Roy W. Linden

Toronto, Canada
Le 16 juin 2003

CHEMIN DE FER CANADIEN PACIFIQUE LIMITÉE
AVIS DE DIVIDENDE

Avis est par les présentes donné que le conseil d'administration a déclaré un dividende trimestriel de douze cents et trois quarts (0,1275 \$) canadiens par action sur les actions ordinaires en circulation, payable le 28 juillet 2003 aux porteurs inscrits à la fermeture des registres le 27 juin 2003.

Par ordre du conseil

Marcella M. Szel, c.r.
Vice-présidente, Stratégie et droit,
et secrétaire générale
Calgary (Alberta), le 28 avril 2003

Donnez le don de la vue

Contribuez à la lutte contre la cécité dans les pays en voie de développement grâce à un don, un don commémoratif ou à des lunettes usagées.

Action universelle de la vue
1-800-585-8265 (514) 484-5757
www.giftofsight.com

EN BREF

Entente chez Acier Leroux

LES QUELQUE 100 travailleurs syndiqués d'Acier Leroux, dans l'arrondissement de Boucherville à Longueuil, ont ratifié dans une proportion de 89 % l'entente de principe intervenue précédemment entre l'employeur et leurs représentants syndicaux.

Les camionneurs et travailleurs d'entrepôt sont affiliés à la CSN.

Les parties en présence ont fait d'une pierre deux coups puisque le règlement conclu chez Acier Leroux

700 Affaires

a ouvert la voie à une entente semblable pour la vingtaine de syndiqués de Transfo-Métal, une filiale à part entière de l'entreprise, dont l'usine est située à proximité de l'autre. Ces derniers auront à se prononcer sur l'entente de principe, le dimanche 22 juin. Le nouveau contrat de travail est d'une durée de trois ans en ce qui concerne les aspects pécuniaires et de six ans en ce qui a trait aux autres clauses. Pour ces trois années, les syndiqués obtiennent des augmentations salariales de 2,5 %, 2,8 % et 3 %.

800 Avis

AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

715 FINANCEMENT

850

ASSOCIÉ(E)S actifs ou passifs pour véhicules d'occasion, bien situé et établi avec bond et permis, très profitable. 450-670-8484

FINANCEMENT privé recherché sur immeuble, intérêts 10 %, 514-594-0628

AVIS DE DISSOLUTION

PRENEZ AVIS que la compagnie "LES INVESTISSEMENTS COMVEST INC.", demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre conformément à la Loi sur les compagnies (Québec). Montréal, le 21 mai 2003

LAPOINTE ROSENSTEIN
Procureurs de la requérante

PRENEZ AVIS que la compagnie VETEMENTS FABULEUX INC. demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre. À Montréal, le 31 mai 2003

AMNISTIE INTERNATIONALE
(514) 766-9766
1 800 565-9766

Le calme... et la tempête.



Le calme, manifestation tranquille du raffinement que seules les voitures de grand luxe peuvent offrir.
La tempête, ou l'effervescence suscitée par les performances électrisantes des voitures d'élite.
La BMW 745i, la BMW 745Li et la nouvelle BMW 760Li avec moteur V12.

La Série 7 de BMW, berline de luxe la plus vendue de sa catégorie en 2002.

Comparativement aux résultats de vente de 2002 des modèles Mercedes Benz Classe S, Jaguar XJ, Lexus LS430, Audi A8 et Infiniti Q45.

BMW Série 7
745i
745Li
760Li

www.bmw.ca
1 800 667-6679



**Le plaisir
de conduire.™**

Un bien triste anniversaire pour Ford

Associated Press

DEARBORN (Michigan) — Triste anniversaire pour Ford. Le deuxième constructeur automobile mondial fête aujourd'hui son premier siècle, mais le jeune centenaire n'est pas au mieux de sa forme.

Emblème de l'industrie américaine, la firme fondée par Henry Ford le 16 juin 1903 entame son second siècle d'activité dans une situation délicate: son titre est tombé à 10 \$ US, 20 \$ au-dessous du cours d'il y a quatre ans, la concurrence des constructeurs étrangers se fait sentir encore plus fortement et certains analystes lui prédisent même un dépôt de bilan dans la décennie à venir.

Son président-directeur général, Bill Ford, arrière-petit-fils de Henry Ford, se veut optimiste et dit regarder désormais au delà de la restructuration engagée il y a 18 mois, qui prévoit désormais la suppression de 35 000 emplois, la fermeture de cinq usines et l'arrêt de quatre modèles.

Créé avec 28 000 \$, quelques machines et une poignée de modèles, Ford pèse aujourd'hui 163 milliards et opère sur plus de 200 marchés dans le monde entier.

L'entreprise, qui avait démarré dans le centre de Detroit avec 10 employés qui as-

semblaient des voitures dans une usine de wagons reconvertie, emploie aujourd'hui 350 000 personnes.

Son fondateur, Henry Ford, a révolutionné l'industrie automobile en mettant au point la chaîne d'assemblage mobile en 1913 et démocratisé la voiture avec la Ford « T ». Offerte « dans tous les coloris tant que c'est noir », car la peinture noire sèche plus vite, la fameuse « Tin Lizzie », dont plus de 15 millions, vendus au prix de 550 \$, seront produits entre 1908 et 1927, reste sans doute l'un des véhicules les plus célèbres de l'histoire, symbole du transport fiable et bon marché, accessible aux masses.

Peu soucieux du design, Henry Ford la considérait comme le modèle parfait et il aurait été sans doute surpris par les autres grands noms de la marque comme la Thunderbird, la Mustang ou l'Explorer.

Mais l'âge d'or est loin pour la compagnie. Elle sort de deux années qui l'ont vu perdre un total de 6,4 milliards, subir le désastreux rappel des pneus Firestone et s'aventurer dans des services aux consommateurs qui l'ont détournée de son activité principale, la construction d'automobiles.

Malgré la chute du cours de son action, une offre publique d'achat (OPA) hostile est rendue quasiment impossible par la structure du capital depuis l'entrée en bourse de l'entreprise en 1956.

La famille Ford détient en effet 40 % des actions de classe B ouvrant droit au vote.

Depuis qu'il a succédé à Jacques Nasser, limogé en octobre 2001, au poste de président-directeur général, Bill Ford se concentre sur la réduction des coûts et le renforcement de l'offre de produits.

L'objectif est d'améliorer les bénéfices de 9 milliards d'ici 2005 en réduisant notamment les dépenses de 500 millions cette année.

Mais certains conseillent une cure d'amaigrissement plus poussée et le scepticisme demeure. Dans un récent rapport, l'éminent analyste d'UBS Warburg Saul Rubin avance que Ford ou son rival General Motors, le numéro 1 mondial, pourrait devoir se placer sous la protection du chapitre 11 de la loi américaine sur les faillites, soit le dépôt de bilan, dans les cinq ou les 10 prochaines années à cause de leur lourd endettement et de la diminution des ouvertures.

Saul Rubin cite la fragmentation du marché parmi les tendances qui pèsent sur les gros constructeurs. « Je crois que c'est une période très stimulante pour nous, estime Bill Ford. Mais aussi une période très dangereuse. De mauvaises décisions pourraient être fatales. »



Peter Roderique, de Canton, au Michigan, traverse avec sa fille de 11 mois, Carolyn, l'une des trois entrées prévues pour accueillir les visiteurs venus célébrer le 100^e anniversaire de Ford à Dearborn, au Michigan également.



Des drapeaux américains ornent le capot de ce fameux Ford de modèle « T » de 1926 en montre à Dearborn, dans le cadre du centenaire de Ford.

TSO3, une histoire loin d'être stérile

NORMAND ROY
NOUVELLE ÉCONOMIE

collaboration spéciale

Cet été, les investisseurs devront avoir à l'œil le titre de TSO3.

Cette société de Québec a annoncé la semaine dernière qu'elle poursuivait toujours ses démarches définitives auprès de la FDA afin de recevoir une approbation permettant la commercialisation du stérilisateur à ozone 125L destiné au milieu hospitalier. La FDA pourrait donner son feu vert durant la deuxième moitié de l'été.

L'utilisation de l'ozone dans la stérilisation constitue une technologie inédite. Présentement, deux types de procédés de stérilisation sont utilisés.

La méthode traditionnelle de stérilisation à haute température utilise la vapeur mais présente l'inconvénient de dégrader les instruments sensibles à la chaleur, comme ceux fabriqués avec de nouveaux matériaux tels que les polymères.

La stérilisation à basse température comprend la stérilisation à l'oxyde d'éthylène (méthode la plus répandue, utilisée notamment par 3M Corporation ainsi que par Steris Corporation) et la stérilisation utilisant le peroxyde d'hydrogène soumis à un plasma à basse température (méthode d'Advanced Sterilization Products, une société de Johnson & Johnson).

L'approbation de la FDA s'avérerait un déclencheur important pour TSO3, qui pourrait annoncer dès lors la signature d'une entente de distribution aux États-Unis et dévoiler des ententes avec des centres hospitaliers américains.

Ces sites de référence, qui s'ajouteraient aux six centres hospitaliers canadiens avec lesquels des ententes similaires ont déjà été conclues, permettraient de démontrer les économies potentielles résultant de l'utilisation de son stérilisateur.

En effet, celui-ci permet de réduire considérablement les coûts d'exploitation liés aux agents stérilisants (gain de plus de 90 %) et de réduire les stocks d'instruments médicaux ou chirurgicaux puisque son cycle de stérilisation est plus court.

Le nombre de stérilisateurs installés dans les hôpitaux du monde est estimé à 15 500, dont 6200 aux États-Unis. Bien que le stérilisateur de TSO3 présente des avantages manifestes par rapport à celui d'Advanced Sterilization Products, 5000 unités de ce dernier

Sociétés québécoises de la nouvelle économie

SOCIÉTÉ (CHAMBRE BOURSIÈRE)	COURS DE L'ACTION (\$)			COURS 52 SEMAINES (\$)			CHANG. % 1 AN
	HAUT DE LA SEMAINE	BAS DE LA SEMAINE	VARIATION % 1 SEMAINE	HAUT	BAS	CHANG. %	
TECHNOLOGIES							
Technologies Ad Opt (AOP)	3,35	3,25	3,00	3,08	3,55	2,50	9,84
Andromed (AD)	1,50	1,70	1,51	15,39	2,82	1,06	-42,53
Boe Emergis (IFM)	7,39	7,45	6,83	0,14	9,95	4,25	-16,02
Repérage Boomerang (BMG)	1,37	1,60	1,35	0,00	2,35	1,15	-25,95
Coreco (CRC)	4,55	4,65	4,25	-1,09	6,00	3,80	-24,17
Engenuity Technologies (EGY)	0,60	0,55	0,54	0,00	1,05	0,15	-29,41
EXFO Ingénierie électro-optique (EXF)	3,72	3,15	2,85	-2,11	5,80	2,01	24,83
Frisco Bay Industries* (FBAY)	9,25	10,18	9,25	2,21	12,55	7,15	-10,46
Groupe CGI (GIB.A)	8,09	7,04	6,70	-0,86	8,65	4,95	0,25
Honeybee Technology (HBT)	1,09	1,30	1,25	-1,80	1,40	0,25	263,33
Intasys Corp.* (INTA)	2,30	2,07	2,01	-3,77	2,75	0,92	94,92
Logibec Groupe Informatique (LGI)	3,60	3,00	2,56	1,12	3,85	1,31	18,03
MediSolution (MSH)	0,38	0,19	0,16	-11,63	0,61	0,10	100,00
Technologies Interactives Mediagrip (MDF)	6,90	5,10	5,00	-1,29	7,10	3,00	46,81
Entreprises Microtec (EMI)	0,90	1,23	1,05	0,00	1,75	0,67	-30,23
Solutions Mindready (MNY)	1,45	1,00	1,00	42,16	2,01	0,65	-27,50
Mitec Telecom (MTM)	0,33	0,28	0,23	-12,16	2,57	0,23	-86,74
Netgraphe (WWW)	0,31	0,14	0,11	0,00	0,38	0,08	60,53
Newmerical Technologies Intl. (CFD)	0,21	0,30	0,30	0,00	0,90	0,20	-50,00
Nexlink Technologies (NTI)	2,95	2,90	2,90	0,00	3,50	2,01	4,98
NHC Communications (NHC)	0,88	0,66	0,55	8,64	1,65	0,43	-16,19
NSI Global (NGL)	0,04	0,07	0,05	-22,22	0,35	0,01	-88,71
Nstein Technologies (EIN)	0,09	0,08	0,06	-5,26	0,31	0,05	-67,86
nurun (IFN)	1,45	0,93	0,86	7,41	1,60	0,60	5,07
Industries Promatek (PMK)	3,50	3,00	2,75	1,45	4,17	2,21	0,58
Sand Technology * (SNDT)	1,10	1,03	0,90	-4,35	1,36	0,37	-17,91
Speedware (SPW)	2,45	2,10	1,76	21,29	2,50	0,91	68,97
SR Telecom/MC (SRX)	1,48	0,70	0,55	59,14	1,84	0,55	-5,73
Commerce SureFire (FIR)	2,45	2,30	2,10	-9,26	3,50	1,10	-25,76
TECSYS (TCS)	1,40	1,20	1,00	3,70	1,55	0,60	12,00
ZAQ (ZAQ)	—	0,00	0,00	—	0,12	0,04	—

Source Bloomberg, La Presse

produit se sont vendues depuis 10 ans.

Toutes ces statistiques permettent de constater qu'avec un cycle de remplacement d'environ 10 ans, un prix de détail suggéré de 110 000 \$US et des revenus annuels sur les accessoires de plus de 25 000 \$US par stérilisateur, le marché cible de TSO3 est important et pourrait être très lucratif.

Et ce n'est pas tout. TSO3 travaille toujours à la miniaturisation de son stérilisateur de manière à

pouvoir l'adapter à d'autres marchés, que ce soit pour les cliniques ou pour des applications industrielles.

Enfin, la direction de TSO3 croit que son procédé de stérilisation à l'ozone pourrait s'avérer efficace dans la lutte contre la maladie de Creutzfeldt-Jakob lorsque celle-ci est transmise par les instruments chirurgicaux, et contre la forme humaine de la maladie de la vache folle transmise par prion (protéine infectieuse.)

SOCIÉTÉ (CHAMBRE BOURSIÈRE)	COURS DE L'ACTION (\$)			COURS 52 SEMAINES (\$)			CHANG. % 1 AN
	HAUT DE LA SEMAINE	BAS DE LA SEMAINE	VARIATION % 1 SEMAINE	HAUT	BAS	CHANG. %	
BIOTECHNOLOGIES							
Laboratoires AETerna (AEL)	8,63	4,10	3,52	0,94	9,85	3,00	20,87
ART Rech. et Tech. Avancées (ARA)	3,05	1,86	1,70	28,69	3,24	1,30	30,34
Axcan Pharma (AXP)	17,64	15,99	15,05	-8,60	23,58	12,33	-13,53
Technologies BioEnvelop (BIE.A)	0,11	0,13	0,11	50,00	0,40	0,06	-73,75
Biophage Pharma (BUG)	0,12	0,26	0,26	-7,69	0,65	0,12	-78,18
ConjuChem (CJC)	1,97	0,41	0,35	60,16	5,50	0,30	-63,04
DiagnoCure (CUR)	0,37	0,40	0,32	0,00	0,70	0,30	-35,09
Ecopia BioSciences (EIA)	0,84	0,48	0,41	20,00	0,94	0,33	21,74
Haemacure (HAE)	0,57	0,75	0,51	-1,72	1,27	0,51	-52,89
Technologies IBEX (IBT)	0,53	0,50	0,44	-5,36	0,67	0,27	17,78
Labopharm (DDS)	5,00	3,95	3,58	-3,85	5,50	1,85	17,65
Neptune Tech. et Biores. (NTB)	0,44	0,68	0,45	10,00	1,00	0,27	-53,68
Neurochem (NRM)	12,80	8,45	7,80	5,79	14,10	2,50	412,00
Nexia Biotechnologies (NXB)	1,00	2,30	1,45	-1,96	4,00	0,63	-69,23
Nymox Pharmaceutical * (NYMX)	2,90	3,99	3,62	-7,35	5,75	2,62	-27,86
Paladin Labs (PLB)	5,50	4,30	3,98	8,70	9,50	3,45	-38,89
Procyon BioPharma (PBP)	0,48	0,60	0,41	-9,43	1,00	0,26	-49,47
ProMetic Sciences de la Vie (PLI)	2,34	2,30	1,93	-3,31	2,65	1,21	-10,00
SignalGene (SGI)	0,05	0,04	0,03	12,50	0,19	0,02	-74,29
Theratechnologies (TH)	6,19	4,10	3,82	-0,16	8,00	3,78	-18,66
TSO3 (TOS)	2,00	1,75	1,62	-6,98	2,60	1,40	-13,04
Warnex (wrx)	1,06	0,95	0,82	-1,85	1,70	0,70	-0,94
COMMUNICATIONS							
Astral Media (ACM.A)	24,51	23,10	22,30	-0,97	25,25	16,55	16,71
BCE (BCE)	30,34	28,85	26,85	-0,59	31,08	23,15	11,54
Bell Canada International * (BI)	2,65	2,41	2,14	-1,12	3,60	0,60	120,97
Câble Satisfaction International (CSQ.A)	0,08	0,11	0,04	0,00	3,80	0,04	-97,79
Cogeco Câble (CCA)	19,50	15,00	13,40	0,00	19,74	6,25	15,04
Cogeco (CGO)	17,25	13,95	12,50	2,99	18,35	6,50	2,68
Cossette Communication (KOS)	12,55	12,50	11,95	0,40	16,40	11,75	-18,77
Transcontinental (TCLA)	19,34	16,48	15,90	2,65	21,04	15,25	1,39
Microcell Télécommunications (MTI.B)	0,10	0,13	0,11	—	0,27	0,06	-34,48
Quebecor (QBR.B)	15,37	13,40	12,40	-0,90	20,74	11,58	-24,51
Quebecor World (IQW)	25,25	21,88	20,90	-3,26	42,26	20,51	-39,16
Téléystème Mobiles International (TIW)	0,74	0,38	0,34	-13,95	1,06	0,22	-7,50
Groupe TVA (TVA.B)	18,31	16,40	15,50	-0,49	18,52	12,01	6,76

> Ce tableau présente les titres de compagnies actives dans les secteurs de la nouvelle économie (Haute technologie, biotechnologie et communication). Ces titres sont inscrits à la cote des Bourses de Montréal, Toronto, CDN, New York ou NASDAQ.

> FERM : Cours à l'arrêt des transactions le vendredi.
> HAUT SEM. : Sommet atteint par le titre au cours de la semaine dernière.
> BAS SEM. : Plancher touché par le titre au cours de la semaine dernière.
> CH. SEM. : Variation par rapport au cours de fermeture de la semaine précédente en pourcentage.
> En dollars US.

La direction estime pouvoir effectuer d'ici environ trois ans la mise en marché d'un indicateur biologique de prion qui pourrait ajouter des revenus substantiels.

Au cours actuel de 2 \$, la capitalisation boursière de l'entreprise se situe à 56 millions. Par contre, déduction faite de ses placements et de son encaisse nette de dette, la valeur de l'entreprise est de 45 millions seulement.

Un grossier et rapide calcul nous permet de croire que TSO3 n'aurait

pas besoin de s'approprier plus de 5 % du marché mondial des stérilisateurs en hôpital (environ 12 % du marché américain) pour justifier son cours, sans parler de ses atouts concurrentiels et de son potentiel pour d'autres champs d'applications.

Non, certes, TSO3 n'est pas une histoire stérile...

L'auteur travaille pour la Financière Banque Nationale.



À VOS AFFAIRES

Pour mieux vivre avec votre argent

L'approche à « contre-courant » du fonds Diamant



YVES BOURGET
FONDS COMMUNS
DE PLACEMENT

collaboration spéciale

Cela reflète l'opinion de M. Petitclerc voulant qu'il n'y ait guère d'aubaines criantes dans le marché actuel en dépit des années de baisse que nous venons de traverser. Il faut se tourner vers les titres de petites et moyennes capitalisations pour en dénicher quelques-unes, mais là encore le choix est limité, selon lui.

M. Petitclerc pense qu'il est fort possible que nous connaissions des hauts et des bas à répétition sans croissance sous-jacente des indices boursiers dans les prochaines années.

Mais puisque nous venons de traverser deux années consécutives de baisse au Canada et trois aux États-Unis, où une telle situation ne s'était pas produite depuis les années 1939 à 1941, il croit que nous allons connaître des années de hausse très intéressantes, et ce, même si les indices boursiers n'auront peut-être pas une croissance élevée par rapport à leur sommet de la fin de 1999 et du début de 2000.

« Les marchés financiers que nous anticipons au cours des prochaines années risquent fort de ressembler à une autre période que nous avons vécue entre 1964 et 1981. L'indice Dow Jones se situait à 870 le 31 décembre 1964 et à 873 le 31 décembre 1981. Par contre, il y a eu une très forte variabilité de l'indice et des titres pris individuellement durant cette période », rappelle-t-il.

M. Petitclerc considère cette volatilité des marchés comme un avantage. Il se définit comme un

disciple de David Dreman, l'auteur de *The New Contrarian Investment Strategy* et le maître à penser de l'approche « à contre-courant » (« contrarian »). Il utilise le pessimisme qui entoure une société dont il s'est assuré qu'elle survivrait aux mauvaises nouvelles pour l'acquiescer à bon compte.

Pour fixer ce prix, il se fie aux méthodes du fondateur de l'analyse financière moderne, Benjamin Graham : il applique une série de multiples cours/bénéfices historiques propres à ce titre lorsqu'il était en défaveur dans le passé.

Il attend ensuite que le marché reconnaisse sa valeur réelle pour la revendre à un prix offrant un rendement intéressant. Cette discipline semble porter fruit puisque les 30 opérations de ventes de titres finalisées entre le 1^{er} janvier 2002 et le 21 mai 2003 l'ont toutes été à profit. Cette rotation de portefeuille se traduira éventuellement par des distributions de gains en capital, ce qui milite pour la rétention du fonds à l'intérieur d'un REER.

Pour mieux comprendre son approche, prenons l'exemple du choix du titre d'AMVESCAP Inc. qui représentait 6,8 % du portefeuille au 30 avril dernier. Le titre de cette société de gestion de fonds communs de placement valait plus de 35 \$ en 2000 alors qu'il en vaut moins que 8 \$ à l'heure actuelle.

« Au discours optimiste, voir euphorique d'alors, selon lequel les *baby-boomers* allaient canaliser une portion de plus en plus importante de leurs épargnes dans les marchés

boursiers, a succédé un discours pessimiste affirmant que ces derniers ne représentent plus un moyen d'enrichissement à moyen et long terme.

Malgré que nous ne puissions prédire l'avenir, nous pensons que les entreprises du secteur financier ont un sens économique. Leurs produits et services, qui sont essentiellement la gestion des fonds de placement, vont continuer à faire partie du paysage économique dans un avenir prévisible.

Ces entreprises comportent un risque d'affaires qui n'est pas nul, mais qui n'apparaît pas exorbitant. De toute manière, avec un coût moyen autour de 8,14 \$, je n'ai pas à espérer que le titre atteigne son ancien sommet pour réaliser un rendement adéquat. », juge M. Petitclerc.

Notons que, contrairement à d'autres gestionnaires, M. Petitclerc ne se protège pas contre les fluctuations du dollar canadien, ce qui gonfle ses rendements sur ses titres américains lorsque le dollar canadien se déprécie mais les diminue lorsqu'il s'apprécie comme c'est le cas actuellement.

Rappelons que le dollar canadien s'est apprécié de 16,7 % par rapport au dollar US entre le 1^{er} janvier et le 21 mai de cette année. Cette appréciation l'empêche d'ailleurs de prendre des profits sur certains titres américains. Ne pouvant prévoir les mouvements de la devise, M. Petitclerc soutient qu'à long terme, l'effet des fluctuations de devises a un effet neutre sur les rendements.

Fonds stratégie à contre-courant Diamant
Opérations finalisées entre le 1^{er} janvier et le 15 mai 2003

Nom	Rendement
Reitmans	21,1 %
San Francisco	4,5 %
Morguard REIT	7,2 %
Goodyear	26,8 %
BASF	9,7 %
Makita	28,6 %
Valero Energy	7,1 %
Algoma Central	45,4 %
Le Château	66,4 %
PepsiAmericas	19,0 %
Taiga Forest	21,3 %
McDonald's	11,1 %
Goodfellow	26,5 %
Washington Mutual	17,7 %
Clarke	19,4 %
Pfizer Inc.	27,4 %
Banque de Montréal	13,9 %
Bandag	36,0 %
Cognicase	9,6 %
Teck Cominco	21,5 %
Citigroup	19,7 %
Callaway Golf	21,7 %
Fording	3,9
Nova Chemical	9,04 %
Acier Leroux classe B	92,0
GSW Classe A	142,1
Haverty Furniture	9,0
Acier Leroux 8 %	4,3
Heroux-Devtek	11,1
Clearwater Seafood	17,8

Note : Pour le calcul de ces rendements, les frais de courtage et la variation du taux de change, le cas échéant, ont été pris en compte.

Être ou ne plus être en affaires

DANIEL ROY
VOS ASSURANCES

collaboration spéciale

Nous avons traité plusieurs fois dans cette chronique de divers aspects importants du portefeuille d'assurance d'une entreprise comme la garantie des pertes d'exploitation, celle des biens et celle des risques criminels.

Nous nous attarderons maintenant à la protection de responsabilité civile générale et à l'impact de ne pas souscrire cette police.

Beaucoup de gens croient à tort que rien ne pourra leur arriver mais la vie est faite d'imprévus.

De nombreuses nouvelles entreprises ou nouveaux commerces en affaires depuis quelques années à peine omettent de ne pas se procurer d'assurance sous prétexte que c'est trop cher ou que ce n'est pas important pour le moment.

Cette décision peut s'avérer fatale en cas de poursuite pour dom-

mages corporels ou matériels causés à autrui.

Dommages à autrui

On entend souvent dire : « ce que je fais n'est pas dangereux » ; « je prends toutes les précautions » ; « mes employés sont compétents » ; « c'est trop cher »...

Pensez-y : vous avez probablement investi beaucoup de temps et d'argent dans la création de votre entreprise ; tout à coup, vous recevez une mise en demeure vous tenant responsable de dommages importants.

Que cette poursuite soit fondée ou pas, vous devrez vous défendre et si vous n'avez pas d'assurance de responsabilité, il faudra payer vous-même les honoraires d'avocat jusqu'à la conclusion du dossier. Est-ce que votre entreprise peut supporter ce fardeau financier inattendu ?

Chaque entreprise devrait souscrire au minimum 1 000 000 \$ d'assurance de responsabilité civile. Une limite plus importante sera nécessaire si vous vendez aux États-

Unis, principalement à cause du taux de change mais aussi parce que le système judiciaire américain est beaucoup plus généreux sur les indemnités accordées.

Cette garantie couvre les dommages matériels et corporels que l'assuré et ses employés auraient pu causer par accident à des tiers du fait des activités décrites au contrat d'assurance.

Exemples

Un entrepreneur est engagé pour effectuer des rénovations dans un immeuble de 24 logis et lors des travaux, il met accidentellement le feu au bâtiment. Son assureur de responsabilité prendra sa défense et, si l'enquête démontre la négligence de l'entrepreneur, l'assureur aura à indemniser les tiers lésés.

Il est à noter que tous les frais d'avocats engagés par l'assureur pour défendre l'assuré sont en sus de la limite d'assurance prévue au contrat. Sans assurance, imaginez les conséquences pécuniaires de cet événement sur l'avenir de l'entreprise.

Le contrat d'assurance de responsabilité contient des exclusions et l'une d'elles concerne la responsabilité professionnelle. Pour les besoins de cet article, il est important de signaler que toutes les entreprises qui offrent des services de consultation, de conseil, de gestion, de planification, de conception ou d'autres services similaires, doivent absolument souscrire une assurance de responsabilité professionnelle en cas d'erreurs ou d'omissions, en plus de l'assurance responsabilité civile générale, afin d'être protégés contre une poursuite éventuelle d'un tiers lésé.

Autre exemple : un concepteur de logiciels a le mandat d'informer la chaîne de production d'un fabricant de boîtes de cartons. À cause d'une erreur de programmation, la production est retardée de trois jours. Le fabricant poursuit le concepteur pour sa perte de revenus pendant trois jours.

L'assurance de responsabilité professionnelle entre en jeu même s'il n'y a pas de dommages corporels ni matériels résultants d'un ac-

cident. Sans assurance de responsabilité professionnelle, est-ce que le concepteur de logiciels aurait pu faire face à cet imprévu financier ?

Si ce concepteur, lors de son travail à l'usine du fabricant, avait échappé sa cigarette par accident sur une pile de boîtes de carton, les dommages causés par cet accident auraient été couverts par l'assurance de responsabilité civile générale du concepteur et non pas par son assurance professionnelle.

Saviez-vous que... vous êtes en droit d'exiger une preuve d'assurance de responsabilité de ceux qui s'apprennent à vous offrir leurs services ?

L'auteur est courtier en assurance des entreprises chez Dale-Parizeau L.M. inc., cabinet de services financiers. 868-6431 ou www.dplm.com



MICHEL LANTAIGNE
VOS IMPÔTS

collaboration spéciale

En raison de la structure des taux progressifs d'impôt, plus votre revenu est élevé, plus votre taux d'impôt augmente. Au Québec, le taux d'impôt le plus élevé combiné (fédéral et Québec) est de 48,22 % pour 2003.

Vous pouvez alléger le fardeau fiscal de votre famille, dans la mesure où pouvez répartir votre revenu entre les membres de votre famille dont les taux d'impôt sont moindres.

Le fractionnement du revenu se révèle des plus avantageux si vous avez un revenu dans la tranche d'imposition marginale la plus élevée et si celui de votre conjoint ou de vos enfants n'est pas assujéti à l'impôt ou encore s'il se range dans la tranche la plus basse.

Pierre gagne maintenant 60 000 \$; s'il pouvait, en fractionnant son revenu, ramener entre les mains de Frédérique, sa fille, l'imposition des 1000 \$ de revenus d'intérêts qu'il a gagnés cette année, et sur lesquels s'applique un taux d'imposition de près de 45 %, il économiserait de l'impôt. Quant à Frédérique, elle ne paierait pas d'impôt, puisqu'elle n'a pas de revenu.

Malheureusement, ce n'est pas aussi facile que cela en a l'air, car de nombreuses règles, appelées règles d'attribution du revenu, découragent le fractionnement du revenu.

Règles d'attribution

> **Attribution du revenu** : si vous prêtez ou transférez des biens directement, indirectement ou par l'entremise d'une fiducie à une personne liée, y compris votre conjoint ou votre enfant âgé de moins de 18 ans, pour réduire votre impôt sur le revenu, tout revenu ou toute perte provenant du bien vous est attribuée. Il n'y a pas d'attribution du revenu gagné à partir d'un revenu déjà attribué.

Par conséquent, si Pierre prête 15 000 \$ à Frédérique, qui a 16 ans et qui les investit, le revenu d'intérêts de 1000 \$ qui en découlera sera attribué à Pierre et sera imposable entre ses mains. Par contre, si Frédérique investit les 1000 \$ et en tire 50 \$, les 50 \$ ne seront pas attribués à Pierre et seront imposés entre les mains de Frédérique.

En général, les dons aux enfants de 18 ans et plus ne sont pas assujéti aux règles d'attribution. Si Pierre donnait 15 000 \$ à Nicole, son autre fille de 19 ans, il n'y aurait pas attribution du revenu d'intérêts sur ces 15 000 \$.

Il n'y a aucune attribution du revenu provenant de la vente d'un bien, d'un prêt d'argent ou du remplacement d'un bien à un conjoint, à un enfant mineur ou à une autre personne liée, lorsque notamment le bien est vendu à sa juste valeur marchande, ou lorsque le prêt est contracté à des conditions et taux semblables aux conditions et taux commerciaux courants.

> **Attribution des gains en capital** : les gains en capital réalisés par votre conjoint sur un bien transféré ou prêté vous sont attribués, alors

que les gains en capital réalisés sur des biens prêtés ou transférés à vos enfants ou à d'autres personnes liées ne le sont pas.

> **Techniques de fractionnement** : voici les principales techniques de fractionnement du revenu pour les enfants :

- faites des dons à vos enfants de 18 ans et plus, pour qu'ils gagnent un revenu suffisant pour absorber leurs déductions et leurs crédits d'impôt et payer certains frais que vous paieriez normalement à même vos revenus après impôts ;
- faites des dons en argent à vos enfants de plus de 18 ans pour leur permettre de verser les cotisations déductibles maximales à leur régime enregistré d'épargne-retraite (REER) ou des cotisations excédentaires d'au plus 2000 \$; de cette façon, vous tirerez profit de l'accumulation libre d'impôts du revenu dans leur REER ;
- déposez les prestations pour enfants dans les comptes en banque de vos enfants, parce que les règles d'attribution ne s'appliquent pas aux revenus tirés de ces fonds ;
- transférez des biens ou prêtez des fonds à vos enfants, pour qu'ils

puissent réaliser des gains en capital qui ne sont pas assujéti aux règles d'attribution ;

- transférez des biens à vos enfants, pour qu'ils soient imposés sur le revenu tiré du revenu réinvesti ;
- si vous exploitez une entreprise, envisagez de verser un salaire raisonnable à vos enfants en fonction de leur contribution et du temps consacré à l'entreprise.

Conclusion

Même s'il existe de nombreuses règles visant à décourager le fractionnement du revenu entre les membres d'une même famille, la planification fiscale familiale demeure permise à la condition, évidemment, de respecter les règles de l'art (qui aurait pu penser que la fiscalité puisse être associée à un art !). Ne vous laissez pas décourager et profitez-en.

L'auteur est associé-directeur de la fiscalité pour le Canada, Ernst & Young.

PIERRE FOGLIA
CHAQUE MARDI, JEUDI ET SAMEDI



La Presse
cyberpresse.ca

L'OMC menacée par l'entente Chirac-Schröder



FRÉDÉRIC WAGNIÈRE
ANALYSE

La France défendra l'industrie allemande et l'Allemagne défendra l'agriculture française. Cette entente conclue la semaine dernière à Berlin par le chancelier Gerhard Schröder et le président Jacques Chirac est lourde de conséquences pour les négociations commerciales de l'OMC et pour l'avenir constitutionnel de l'Europe.

La Commission européenne et surtout son commissaire à l'Agriculture, Franz Fischler, cherchent à réformer la politique agricole commune, dont le protectionnisme et les subventions risquent de bloquer les négociations commerciales à la rencontre ministérielle à Cancun, en septembre. Quoique la politique agricole de beaucoup d'autres pays industrialisés soit tout aussi protectionniste, c'est l'attitude de l'Union européenne, animée par le refus de la France d'accepter toute concession substantielle, qui est la plus dangereuse pour une libéralisation du commerce agricole mondial.

La réforme de M. Fischler consisterait à ne plus lier les subventions que reçoivent les agriculteurs à la production. Les paiements seraient à l'avenir destinés à encourager des pratiques écologiques, sanitaires et humanitaires en

agriculture qui bénéficieraient à l'ensemble de la population. Ce nouveau type de subventions n'aurait plus l'incidence désastreuse pour l'agriculture dans le tiers monde qu'ont les excédents agricoles européens, fruits des subventions à la production.

L'accord entre M. Schröder et M. Chirac interdit toute réduction des prix du lait et des céréales et maintient les subventions liées à la production dans tous les secteurs. Cela s'ajoute à une entente précédente entre les deux chefs pour maintenir le niveau des subventions annuelles à plus de 40 milliards d'euros (plus de 60 milliards de dollars canadiens) pendant 10 ans, qui avait fortement déplu au premier ministre Tony Blair et à d'autres collègues européens.

Cette somme représente près de la moitié du budget européen et la France reçoit plus de 9 milliards d'euros, alors que l'Allemagne est le plus important contributeur. Le cadeau fait à la France est donc considérable, alors que l'Allemagne en retire un avantage moins controversé dans le monde. Le gouvernement de M. Schröder a refusé de souscrire à une politique commune sur les acquisitions et les prises de participation tant qu'elle permettrait les actions à droit de vote multiples. Cette pratique est peu connue en Allemagne, où les entreprises seraient plus sujettes à une OPA hostile qu'en France et en Scandinavie, où l'État exerce un contrôle effectif sur de nombreuses entreprises. La France soutiendra aussi l'Allemagne contre les exigences plus strictes de la Commission européenne à l'égard de la pollution par son industrie chimi-



Photo AFP ©

Le président Jacques Chirac en conversation avec le chancelier Gerhard Schröder lors du sommet de l'Union européenne en mars à Bruxelles.

que.

Ce dernier accord sur l'agriculture survient une dizaine de jours avant le sommet européen de Salonique, que l'on considère un peu comme la dernière chance de reformuler les offres européennes en vue d'un accord commercial mondial incluant l'agriculture. L'OMC est prête à tenir encore des réunions préparatoires, dont une possible à Montréal en août, mais un revirement par la commission européenne peu avant Cancun n'aurait pas le poids et la crédibilité d'une politique débattue et acceptée par les 15 à Salonique.

De toute façon, le sommet sera trop préoccupé par le projet de constitution, entériné vendredi par la Convention sur l'avenir de l'Europe, sur proposition de son président, Valéry Giscard d'Estaing, pour entreprendre un débat de fond houleux sur l'agriculture. Mais le projet de constitution pose aussi un problème à de nombreux Européens, surtout s'il est examiné à la lumière du dernier accord Chirac-Schröder.

Le projet de constitution est long, complexe et confus, mais il sera adopté même s'il risque de ne durer que quelques années. Son

mérite principal est de rassembler sous une forme plus pratique les grandes lignes de nombreux traités depuis près de 50 ans. Les trois quarts de la constitution sont, en effet, déjà en vigueur. Ce qui manque ou reste extrêmement flou sont des notions telles que la souveraineté, la personnalité juridique de l'Union et le pouvoir décisionnel.

Un des problèmes que la constitution est censée résoudre est la difficulté de réunir un consensus dans de nombreuses questions, vu que la majorité qualifiée n'est pas suffisamment répandue dans le système décisionnel. La majorité qualifiée sera dorénavant étendue à de nouveaux domaines et elle sera mieux définie — la majorité simple des États, s'ils représentent 60 % de la population. Mais il ne s'agit pas d'un système très démocratique parce qu'en fin de compte ce ne sont pas les citoyens et leurs députés qui décident mais les gouvernements nationaux, avec un avantage très certain pour les plus grands pays. Du point de vue pratique, cela signifie que, dans l'Europe des 15, l'accord Chirac-Schröder suffit pour bloquer toute réforme si la France et l'Allemagne arrivent à attirer six petits pays. Dans l'Europe des 25, dans quelque temps, une collusion entre deux ou trois des « grands » pourrait être encore plus dominante.

Avec le projet de constitution, la promesse du président Chirac aux agriculteurs français de ne jamais abandonner la politique de subventions est beaucoup plus que des paroles en l'air, pour autant qu'il puisse offrir une contrepartie suffisamment intéressante au chancelier Schröder.

©Microsoft Corporation, 2003. Tous droits réservés. Microsoft, Windows et le logo Windows sont des marques déposées ou des marques de commerce de Microsoft Corporation aux États-Unis et/ou dans d'autres pays. Les autres noms de produits et d'entreprises mentionnés dans les présentes peuvent être des marques de leurs propriétaires respectifs.

Microsoft

Deux fois plus de travail.

Deux fois moins de temps.

Voici Microsoft[®] Windows[®] Server 2003. Pour faire plus avec moins.

On vous demande d'en faire plus. Et vous devez le faire avec moins. Microsoft Windows Server 2003 vous offre des solutions informatiques puissantes pour vous aider à y arriver plus vite et à moindres coûts. Pour obtenir toute l'information et pour recevoir gratuitement votre copie d'évaluation de Windows Server 2003 d'ici le 31 juillet 2003, visitez microsoft.ca/windowsserver2003/fr Des logiciels pour les entreprises agiles.

► **Intrawest Corporation** est passée à Windows Server 2003. Dans les mots de Matthew Dunn, chef de l'information d'Intrawest Corporation : « Une fois que tout sera installé, nous aurons réduit le nombre de serveurs d'authentification de domaines de 153 à 30. Quand vous pensez aux coûts d'exploitation qu'entraînent tous ces serveurs, vous pouvez tout de suite constater les avantages de mettre à niveau son système à Windows Server 2003. »

Microsoft
Windows Server 2003

3146142A 3146164